

Zaplanowana nieprzydatność produktu

25 grudnia 2012

Czy nie zdarzyło się wam, że wyglądające na całkiem nowe urządzenie psuje się, a wezwany serwis mówi, że nie warto go już naprawiać? Koszt naprawy wyniesie niewiele mniej niż nowe urządzenie?

Mnie to się zdarzyło z laserową drukarką HP, ale pewnie mogłoby to być z drukarką każdej innej firmy, czy też innym sprzętem przeznaczonym do użytku w domu. Rozdarła się folia na wałku utrwalania, który roztopia toner naniesiony przez bęben światłoczuły na papier. 25 cm rurki z termoodpornej folii, ileż to może kosztować, pomyślałem. W serwisie powiedziano mi sumę, która spowodowała, że mocno przetarłem oczy. Ot około 70% ceny nowej drukarki o znacznie wyższych parametrach. Na moje wątpliwości padła odpowiedź: bo oni mają ceny zryczałtowane.

Tak wkroczyłem w świat „zaplanowanej nieprzydatności produktu”. To tajna broń producentów do chwytania konsumentów. Logika jest prosta. Jeśli wyprodukujemy produkt zbyt trwały, to nie będzie zbytu na nowy. Czyli robotnik nie będzie miał pracy, a właściciel fabryki dochodu. Dlatego należy ustalić granicę między tym, co będzie akceptowalne dla klienta, czyli nie uzna, że kupił kompletnego bubla i poszuka innego producenta, a tym, co producentowi zapewni odpowiedni obrót, a jego fabrykom zbyt wyprodukowanych towarów. Dlatego żyjemy w społeczeństwie, którego gospodarka ma się rozwijać, nie dla zaspokojenia naszych potrzeb, a dla tego, by się rozwijać. My klienci jesteśmy potrzebni, by kupować produkt, który wcale nie jest nam potrzebny.

Weźmy za przykład telefon komórkowy. Idziemy do punktu sprzedaży i tam za 1 zł i podpis na umowie otrzymujemy nowy,

lśniący telefon. Umowa mówi, że mamy go spłacać przez 2 lata. Ale co będzie, gdy już go spłacimy, a on nadal będzie sprawny i będzie spełniał nasze potrzeby? Nic, podpiszemy nową umowę na rok, dadzą nam nową umowę, ale ryzyko tego, że urządzenie zgubimy albo nam się popsuje, ponosimy tylko my. Taką sytuację miałem z siecią Plus. Miałem modem do komputera, który użytkowałem przez kilka lat. Kupiłem z nowym komputerem i przez wiele lat spełniał moje potrzeby. Tak więc podpisywałem nowe umowy na kolejny rok. Ale któregoś dnia komputer mi się popsuł i już do nowego ten modem nie pasował. Plus GSM to nie interesowało. Miałem umowę jeszcze na pół roku i miałem płacić abonament, mimo że już z usług korzystać nie mogłem. Była to kara za to, że wyłamałem się z zasady planowanej nieprzydatności produktu. Nie chciałem wymienić po 2 latach, więc należało mnie za to ukarać.

Ale przecież nie tylko tą metodą oddziałuje się na klienta. W metodzie zaplanowanego postarzania produktu chodzi o to, by klient sam potrzebował nowego urządzenia możliwie szybko i z pełnym przekonaniem. Reklamą tworzy się potrzeby. Chcesz być na czasie, nie wypada ci mieć starego modelu urządzenia. Potrzebujesz nowego, choć stare ci jeszcze służy. Musisz mieć nowy telefon, z większym wyświetlaczem, z większą liczbą funkcji, choć najczęściej nigdy z nich nie skorzystasz. W urządzeniach zmienia się gniazda, nowe mają już inny kształt, inne parametry. Nie wystarczy zmienić wzmacniacz, musisz do niego dokupić nowy telewizor – lepszy, dający więcej możliwości.

Wreszcie producenci idą dalej, programują urządzenie, by zepsuł się w nim element, którego cena spowoduje nieopłacalność zakupu. Takimi elementami będą programatory pralek, zmywarek. Również niektóre urządzenia wyposażane są w liczniki, które po wykonaniu odpowiedniej liczby cykli urządzenia po prostu je wyłączają, wykazując klientowi awarię. Z taką sytuacją spotykamy się w tanich drukarkach, których cena często nie przekracza ceny zakupu nowego zestawu atramentów,

ale atrament dostarczany wraz z nią starcza na wydrukowanie kilkunastu stron co ładnie określa producent – zestaw startowy.

ZACZĘŁO SIĘ WSZYSTKO OD ŻARÓWEK

Żarówki, których produkcję opracował Thomas Edison, produkowano od roku 1881. Jego żarówki miały średnią trwałość ok. 1500 godzin. Do roku 1925 producenci prześcigali się w przedłużaniu trwałości żarówek. Wtedy na reklamach chwalono się, że żarówki mogły się świecić po 2500 godzin. W Wigilię roku 1924 w Genewie spotkało się kilku nienagannie ubranych panów, którzy ustalili, że dla firm jest lepiej, jeśli klient kupuje produkt w stałych i możliwie krótkich odstępach czasu. Tak powstał pierwszy na świecie kartel, którego celem było ograniczenie trwałości żarówek. Za optymalną trwałość uznano 1000 godzin. Kartel ten, mimo że był tajny, skupił w sobie wiodących producentów żarówek w USA, Europie, Japonii i koloniach.

W jednym z dokumentów kartelu zapisano: „Średni czas pracy żarówek nie może być gwarantowany, opublikowany, ani zaoferowany w innej wartości niż 1000 godzin. Trwałość 1000 godzin w tej definicji oznacza średni czas do przepalenia w testowych warunkach laboratoryjnych przy stałym napięciu zasilania”. Na podstawie tego dokumentu zobowiązano producentów do postawienia półek z gniazdami, do których wkręcano żarówki z każdej partii produkcji i ściśle ewidencjonowano ich trwałość. Za przekroczenie limitu 1500 godzin pracy groziły wysokie kary finansowe. Prowadzono intensywne badania nad zmniejszeniem trwałości żarówek i po 2 latach od utworzenia kartelu średnia żywotność spadła do 1500 godzin. W latach 40 osiągnięto założony cel trwałości 1000 godzin. Dziś nadal na reklamówkach żarówek energooszczędnych jako średnia trwałość żarówek tradycyjnych przyjmowane jest to 1000 godzin. Czy to oznacza, że nadal producenci nie wyłamują się z zasady? A może tylko producenci żarówek energooszczędnych, choć nie do końca ekologicznych, próbują w

lepszym świetle pokazać swój produkt?

Zaplanowania nieprzydatność produktów pojawiła się wraz z rozwojem masowej produkcji. Produkty stawały się tańsze, ludzie kupowali nie tylko rzeczy niezbędne do życia, ale również rzeczy służące wyłącznie do zabawy. Coraz sprawniejsze maszyny doprowadziły do tego, że klient nie nadążał z kupowaniem tego, co one wyprodukowały. W roku 1929 rozwój produkcji został zahamowany, nastąpił potężny krach na giełdzie, recesja w USA i bezrobocie. Do roku 1933 co czwarty Amerykanin został bez pracy. Jako jeden ze sposobów wyjścia z kryzysu pośrednik nieruchomości z Nowego Jorku Bernard London zaproponował, by wszystkie produkty miały datę przydatności do użycia, po upływie której produkt miałby być oddawany do agencji rządowej, która by je niszczyła.

Z pewnymi modyfikacjami program ten zrealizowano. Dziś planowana nieprzydatność produktu jest jednym z podstawowych tematów, jakich naucza się konstruktorów. Produkt ma być idealnie dostosowany do klienta, do którego jest skierowany, a jego trwałość ma być określona. Stąd właśnie w produktach pojawiają się moduły, których trwałość jest ściśle określona, a cena zakupu tego modułu jako części zamiennej wygórowana.

RECYKLING – MAGICZNE SŁOWO DLA OGŁUPIANIA LUDZI

Przecież klient wreszcie zada pytanie. To wyrzucone urządzenie to przecież ileś tam metalu, surowców, wreszcie surowców rzadkich na ziemi jak złoto, platyna. Źródła tego nie są odnawialne, a my przerabiamy surowce na śmiecie. Tu przemysł znalazł dla nas magiczne słowo – dla ogłupiania ludzi „RECYCLING”. Oddaj urządzenie, a my wszystkie surowce odzyskamy i ponownie przetworzymy. Tylko czy na pewno tak? Duże elementy jak stal, aluminium, szkło oczywiście można ponownie przetworzyć. Ale przecież te najrzadsze surowce jak złoto, platyna i inne występują w mikroskopijnych ilościach zalane są jakimś plastikiem. Czy ktoś uwierzy, że recycling wydobywa z plastiku drucik złoty o średnicy włosa? Co się więc

dzieje? To co łatwo odzyskać, jest rzeczywiście odzyskiwane, reszta wędruje na śmietniska. A ponieważ w krajach bogatych o nowe śmietniska trudno, śmieci wywozi się, omijając srogie przepisy, do krajów ubogich, gdzie ziemia jest tania, a ludzie tam żyjący będą starali się w sposób urągający ochronie środowiska i ich zdrowiu jakieś tam surowce odzyskać.

By tak obnażyć słowo RECYCLING, zapytajmy, jakie jest najbardziej ekologiczne opakowanie. Szklana butelka, powiemy? Otóż nie, jest ona ekologiczna tylko wtedy, jeśli obróci między klientem a producentem kilkukrotnie – 8, może 10 razy. Bo butelka szklana wymaga dużych nakładów energetycznych na jej wyprodukowanie, jest ciężka, stąd droga w transporcie, myciu, dlatego jest opakowaniem ekologicznym, jeśli zostanie użyta kilkukrotnie. Ale ile produktów pakowane jest w butelki bezzwrotne? Dlatego dla opakowań jednorazowych znacznie korzystniejsze są opakowania plastikowe czy też kartonowe. Te przecież również można ponownie przetworzyć.

Tak więc recycling spowalnia proces przetwarzania surowców na śmietnik tylko w przypadku materiałów masowych, jak stal, aluminium. Gdzie element wykonany z danego materiału jest odpowiednio duży. Metale rzadkie stosowane w minimalnych ilościach w pojedynczym produkcie, ale już w większych ilościach w produkcji masowej, tracimy bezpowrotnie.

IDIOCI MANIPULUJĄ PRZY ZAPLANOWANEJ NIEPRZYDATNOŚCI PRODUKTU

Przy swych wszystkich wadach, masowym przerabianiu surowców na śmieci koncepcja zaplanowanej nieprzydatności produktu miała logikę. Utrzymywała równowagę między produkcją wykonywaną przez pracownika a jego możliwościami nabywczymi. Byliśmy co prawda maszynami codziennie wykonującymi pracę tylko po to, by owoce tej pracy nabyć, ale był to obieg zamknięty. Jednak pojawiło się pokolenie „racjonalizatorów”. Po co mamy płacić za drogą pracę, kiedy to samo może wykonać tania siła robocza w Chinach, Wietnamie, Indiach. I tak wkroczyliśmy na równię pochyłą. Pracownik nie zarobił, bo jego pracę wykonał tani

pracownik w Azji, więc najpierw sięgnie do zasobów, a kiedy ich zabraknie, przestanie być klientem. I mamy sytuację patową. Tani robotnik wyprodukował, ale nie ma pieniędzy, by produkt nabyć. Drogi robotnik też go nie nabędzie, bo nie ma pracy. Trzeba było zadziałać przez lobbing. Trzeba dać pracę droгим robotnikom, by produkty znajdowały nabywcę. Tak więc tworzą miejsca pracy w administracjach państwowych, w administracjach przedsiębiorstw dystrybucyjnych. Z czego to opłacano? Z majątku wypracowanego przez wcześniejsze pokolenia. Każdy rząd w Europie, USA planuje roczny deficyt. Każdy, najgłupszy nawet człowiek wie, że jak zaciągniesz kredyt, to trzeba go spłacić. Stąd rządy go spłacają, tyle, że ten majątek wypracowany przez wcześniejsze pokolenia się kończy. Jak wybuchł kryzys w Grecji, gdzie pojechał prezydent Francji po pieniądze? Ano do tego taniego robotnika – Chińczyka, na którym mieliśmy te kokosy zarabiać. Po prostu, nie ma takiej możliwości, by nie produkować a konsumować. Po prostu, nie ma.

Dzisiejszy kryzys bierze się z tego, że zachwialiśmy podstawy „planowej nieprzydatności produktu”. Chciano produkować nie dając zarobić klientom, czyli pracownikom produkującym produkt. W ten sposób jak ostatni idioci Europa, USA przekazały technologie do krajów Azji, a same pogrążyły się w kryzysie i to kryzysie, z którego długo nie wyjdziemy. Bo można się pocieszać, że Chińczyk nie będzie już chciał pracować za przysłowiową miskę ryżu, ale ten Chińczyk ma już technologię, ma surowce, bo przecież Afryka dziś jest już własnością Chin, znajdzie taną siłę roboczą, np. w Ameryce Płd., bo przyzwyczajona do wiecznego lenistwa Afryka nie zapewni odpowiedniej siły roboczej. Tyle, że Chińczyk pewnie nie będzie takim idiotą, jakim okazał się Amerykanin czy też Europejczyk. Dlatego przyszłość należy do Azjatów, zaś my? No cóż, czeka nas rola zadufanego w sobie skansenu, który Azjata odwiedzi na urlopie, póki mu się on nie znudzi.

Autor: Faral

Źródło: [Nowy Ekran](#)